01
JUIN 2011

IGRETEC infos

IGRETEC ANIMATION ÉCONOMIQUE - TOURISME

LES RÉSEAUX

Tisser son réseau : mode d'emploi

EDITO

Par Christian Saublens,
Directeur EURADA

CLUSTERS ET PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Tour d'horizon

LES RÉSEAUX SOCIAUX

Booster son business via Linkedin

IGRETEC ANIMATION ÉCONOMIQUE - TOURISME
RUE DES FRÈRES WRIGHT 29 • 6041 GOSSELIES • T 071 20 29 50 • F 071 64 11 77
INFO.ECO@IGRETEC.COM • WWW.IGRETEC.BE • BLOG : WWW.ANIMATIONECONOMIQUE.BE

EDITO

SOMMAIRE

Edito 02

Les pôles de compétitivité et les réseaux d'entreprises 03

Les clusters et les pôles de compétitivité wallons 04

Les réseaux locaux de coopération d'IGRETEC 07

Booster son business via Linkedin 09

L'art de tisser son réseau : trucs et astuces 11

Présentation du CTE GO-KMO 12

B4C, l'esprit d'entreprendre à Charleroi 13

Les Clubs d'Entreprises 14

DIANE : Le réseau des femmes entrepreneures de l'UCM 15

CCIH 15

Des nouvelles de nos parcs 16

Christian SAUBLENS
Directeur d'EURADA, Association Européenne des Agences de Développement

L'économie et la technologie devenant de plus en plus complexes, il devient difficile pour un individu ou une entreprise de vivre en autarcie. L'appartenance à un réseau s'avère ainsi utile. Se pose toutefois la question de savoir comment tirer profit de son implication dans la vie d'un réseau.

L'avantage évident d'un tel investissement est l'accès à des informations originales. Par des contacts réguliers avec les membres du réseau, il est possible soit de rencontrer les faiseurs d'opinion (lobbying), soit les «primo innovants» ou encore les premières victimes de nouveaux problèmes.

Découvrir comment vos confrères appréhendent un problème de manière novatrice peut permettre de gagner un temps précieux en évitant de tâtonner ou de réinventer la roue. Etre alerté de nouveaux problèmes facilite leur anticipation.
L'appartenance à un réseau permet aussi le benchmarking des forces et faiblesses de son organisation par rapport aux organisations similaires actives dans les pays tiers. En Europe, une fracture apparaît clairement entre les parties anglo-saxonne et scandinave et la partie latine du continent.

Une fois les défis détectés, il s'agit de modéliser les réponses à y apporter. Celles-ci peuvent être collectives ou individuelles. Dans certains cas, le réseau permettra de tester en commun de nouveaux concepts.
Le réseau peut aussi être un instrument de solidarité ou de transfert de savoir-faire vis-à-vis des nouveaux entrants dans la profession.
Dans le domaine du développement régional, les problèmes récurrents sont :

- la croissance et l'internationalisation des PME ;
- une meilleure collaboration entre les centres de connaissances (universités, centres de recherche) et les PME ;
- l'accès aux sources de financement ;
- la mesure de l'impact des politiques publiques de soutien aux entreprises
- l'aide à la commercialisation des résultats de programmes de recherche ou de nouvelles idées ;
- le soutien aux investissements immatériels favorisant l'innovation technologique et non technologique ;
- le renforcement de l'économie sociale et solidaire ;
- le développement d'un système intégré d'éco-innovation ;
- l'attraction et la rétention du talent.

Les solutions qui se mettent en place ici et là ont toutes une composante de mise en réseau essentielle, que ce soit à travers des clubs, des clusters, des associations professionnelles, des think tanks ou encore des événements ou des plateformes spécifiques permettant la rencontre entre une offre et une demande d'expertise, de connaissances et de savoir-faire.

La question qui se pose aujourd'hui n'est plus celle de l'appartenance ou non à un réseau, mais celle de la maximisation des bénéfices qui peuvent en être retirés. Reste aussi à déterminer si les réseaux virtuels sont ou seront un jour à même de remplacer le face à face entre pairs.

IGRETEC

Les Pôles de compétitivité et les réseaux d'entreprises

De par sa politique de « mise en réseau » et de « Pôles de compétitivité », la Région wallonne intervient afin de stimuler la collaboration entre les acteurs économiques wallons, particulièrement dans les domaines innovants.

Suite à une reconnaissance dans laquelle intervient un Jury indépendant, un réseau d'entreprises, dont la mise en place et le fonctionnement sont financés par la Région wallonne permet de favoriser, entre les entreprises, le développement de relations, la création de partenariats, une plus grande synergie d'activités ou encore un partage de connaissances. Les réseaux actuels concernent les domaines suivants : les technologies de l'information et de la communication (TIC), la recherche clinique (Recherche Clinique), le secteur automobile (Auto-Mobilité), la construction (Cap 2020 & Eco-Construction), l'énergie et le développement durable (TWEED), le traitement des déchets (Déchets Solides), la plasturgie (Plastiwin), la photonique (Photonique), la logistique et le transport (Transport/Logistique), les micro-technologies (MiTech), la nutrition (Nutrition) et les technologies du son, de l'image et du texte (TWIST).

En 2010, ces différents réseaux d'entreprises regroupaient plus de 1.200 membres. 2009 a vu naître plus de 80 partenariats entre membres des réseaux autour de projets de natures technologique, industrielle ou commerciale. Une majorité de ces projets a pour objet la réalisation de projets R&D. Les réseaux d'entreprises étaient, en 2009, impliqués dans près de 30 partenariats internationaux.

S'appliquant à des secteurs porteurs d'avenir dans lesquels la Wallonie bénéficie d'une expertise confirmée (les sciences du vivant, l'agro-industrie, le transport-logistique, le génie mécanique et l'aéronautique-spatial), la politique des Pôles permet, au-delà d'une simple mise en réseau d'acteurs économiques, une

intervention financière de la Région wallonne afin de soutenir des projets d'investissement, de formation ou de recherche impliquant tant des partenaires privés que publics (entreprises, universités, centres de recherche,…). Une PME au moins doit être intégrée dans chaque projet. C'est au sein de chaque Pôle que s'organise la présélection des projets éligibles à l'intervention de la Région wallonne. Les projets choisis par chaque Pôle font, ensuite, l'objet d'une sélection par un Jury international qui va, dès lors, en fonction notamment de critères de viabilité ou d'impact au niveau de l'emploi, déterminer les projets qui vont faire l'objet d'une aide publique.

Avec une ingénierie aéronautique wallonne préexistante, le Pôle SKYWIN était une évidence. Désormais, des entreprises wallonnes jouent dans la cour des grands et traitent d'égal à égal avec Boeing, Airbus, Dassault, la NASA et l'ESA.

Le Pôle BIOWIN, actif dans les sciences du vivant, s'est fixé le projet ambitieux de devenir leader mondial dans les domaines du cancer, de l'inflammation et des maladies du cerveau d'ici à 2015. BIOWIN participe à divers Pôles de santé européens contribuant à créer une véritable politique de clusters au niveau européen.

De son côté, WagrALIM centre son action sur les aliments « santé », la qualité nutritionnelle et l'efficience industrielle dans la perspective de filières d'industries alimentaires durables.

Quant au Pôle MECATECH, il poursuit une stratégie basée sur l'hybridation des technologies, le fonctionnement en réseaux et les avancées en mécatronique et en maintenance intelligente.

Pour terminer, LOGISTICS IN WALLONIA a permis des avancées importantes dans le domaine de la traçabilité liée à la multimodalité, de la gestion logistique intégrée et de l'e-logistique.

Un nouveau Pôle de compétitivité devrait voir bientôt le jour. Les domaines concernés devraient faire partie du secteur des technologies environnementales.

Journée des clusters « Meet and Match », 12/10/10

Le Département Animation Economique d'IGRETEC, soucieux d'inciter les entreprises de son territoire à s'inscrire dans les démarches de clusters et de Pôles de compétitivité, collabore à l'organisation de la journée annuelle des clusters. Son programme comprenait une conférence intitulée « Clusters et Pôles de compétitivité : que peuvent vous apporter les réseaux d'entreprises ? » destinée aux sociétés n'étant pas encore membres de réseaux d'entreprises et, l'après-midi, une séance « Meet and Match » pour les entreprises faisant partie d'un cluster.

Les clusters et les Pôles de compétitivité wallons

Les 6 Pôles de compétitivité

Logistics in Wallonia

Logistics in Wallonia est le Pôle de compétitivité créé pour développer le secteur du transport et de la logistique en Wallonie et le promouvoir à l'extérieur des frontières, en coordonnant les actions, en définissant une stratégie commune et en optimisant les moyens humains et technologiques.

Grâce à la qualité des infrastructures de la Wallonie et à son savoir-faire, le Pôle attire les acteurs mondiaux sur le territoire wallon. Il garantit la mise à disposition d'une main-d'œuvre spécialisée nécessaire au développement économique des entreprises du secteur. **Logistics in Wallonia** encourage aussi les entreprises à innover et monter des projets économiques et technologiques en adéquation avec le marché.

MecaTech

Le Pôle **MecaTech** a été labellisé par le Gouvernement wallon en 2006. Avec près de 200 acteurs impliqués dans des projets menés conjointement par les entreprises et les laboratoires, le Pôle est un moteur d'innovation en Génie Mécanique.

Le Génie Mécanique concerne un ensemble d'entreprises (ensembliers/intégrateurs) qui mettent à disposition de clients des « systèmes fonctionnels » (produits de consommation, machines ou process industriels) mais aussi des entreprises fabriquant des composants ou sous-ensembles en s'appuyant sur des technologies diverses.

Les projets du Pôle sont sélectionnés autour de quatre axes :
- matériaux et surfaces du futur ;
- technologies globales de mise en forme ;
- microtechnologies et mécatronique ;
- maintenance intelligente.

Skywin

Skywin Wallonie est le Pôle de compétitivité du secteur aéronautique et spatial depuis juillet 2006. **Skywin Wallonie** pèse 5800 emplois et 1.37 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

Pour prendre le virage technologique qui s'impose, le Pôle décline sa stratégie en 3 axes, 3 «plus» : à côté de l'axe «Plus intelligent» - qui vise à développer des niches technologiques d'avenir dans tout ce qui concerne l'électronique embarquée - et de l'axe «Plus d'applications et de services» - qui veut diversifier et créer de nouveaux services et applications industrielles tels que logiciels, utilisations des données satellitaires, géo positionnement, etc. - on trouve aussi l'axe «Plus composite» qui vise à répondre à la demande du marché aéronautique et spatial, avide de structures toujours plus performantes, légères et écologiques.

WagrALIM

WagrALIM est le Pôle de compétitivité wallon dédié à l'agro-industrie.

Le Pôle s'est donné pour principal objectif de renforcer la compétitivité des entreprises de l'industrie agro-alimentaire et de contribuer, par ce biais, au développement de l'activité et de l'emploi dans ce secteur important en Wallonie. Afin d'atteindre cet objectif, les industriels du secteur ont déterminé 4 axes stratégiques qui servent de fil rouge à toutes les démarches de collaboration entre entreprises et partenaires du Pôle **WagrALIM**. Le Pôle Agro-industrie veut faire de ces thématiques des domaines d'excellence en Wallonie en donnant aux entreprises du secteur les capacités d'intégrer ces compétences stratégiques à leurs besoins. Les différents projets de recherche/innovation, de formation, d'investissement et d'appui à l'exportation s'inscriront dans ces axes :
- aliments « santé »/Qualité nutritionnelle ;
- efficience industrielle ;
- emballages ;
- développement de filières d'industries alimentaires durables.

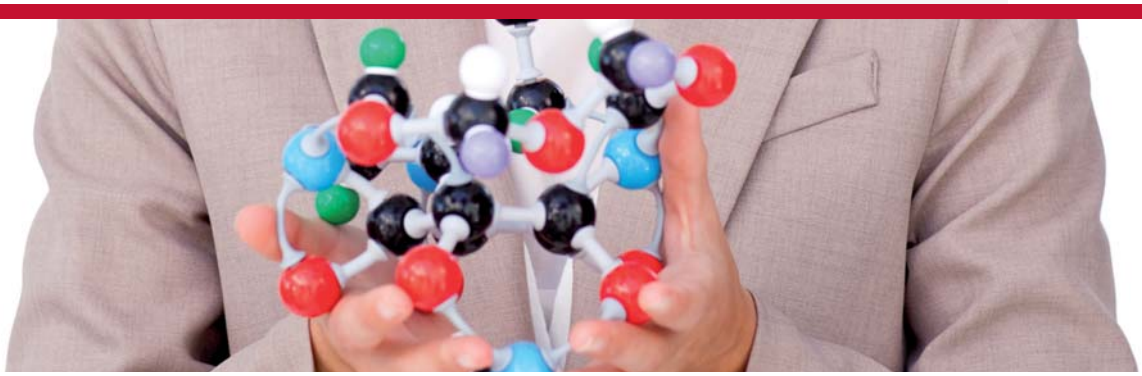
BioWin

BioWin est le Pôle de Compétitivité Santé de Wallonie. Créé en juillet 2006, son rôle est de fédérer tous les acteurs wallons investis dans des projets innovants et/ou en enseignement dans les domaines des biotechnologies et de la santé.

Ses objectifs sont :
- de créer une nouvelle culture d'ouverture et de partenariat pour favoriser l'innovation en Wallonie ;
- de former, attirer et conserver en Wallonie un capital humain d'excellence ;
- d'aider à la création d'infrastructures collectives et de plates-formes technologiques ;
- de promouvoir, à l'international, les forces de la Région wallonne dans les domaines des biotechnologies liées à la santé et des technologies médicales.

GreenWin

Le 6ème Pôle de compétitivité a été labellisé ce 24 février 2011. Comme les autres Pôles existants,



GreenWin associe les entreprises, grandes entreprises et PME, à des universités et des centres de recherches. Le domaine couvert est transversal. Le Pôle vise donc à associer à des entreprises industrielles qui développent des technologies innovantes, les intégrateurs qui peuvent identifier les besoins et utiliser ces innovations dans leurs activités.

Le Pôle **GreenWin** se focalise sur le cycle de vie de la matière et il vise à réduire notre empreinte environnementale par le développement technologique et l'innovation dans les domaines suivants :

- élaboration de produits et matériaux plus durables ;
- intégration et mise en œuvre durables des matériaux dans des composants et des systèmes qui servent eux-mêmes d'objectifs environnementaux ;
- traitement et valorisation des déchets et des effluents avec un objectif zéro déchet final à travers tout le processus économique.

Plus d'information sur les Pôles de compétitivités : http://www.polesdecompetitivite.eu

Les clusters

Cluster VAL+

Le cluster **VAL+** représente plus de 50 entreprises, bureaux d'études et centres de recherche spécialisés dans la valorisation des déchets solides de toute nature (déchets ménagers, déchets industriels banals et dangereux, déchets de construction, déchets verts, déchets hospitaliers, amiante, boues, sols et eaux souterraines pollués, déchets d'équipements électriques et électroniques…).

VAL+ propose son expérience et ses compétences :

- pour l'identification, le montage, le développement et la coordination de projets ;
- pour la recherche de partenariats et la négociation des accords entre partenaires ;
- pour la mise en réseau et la création de synergies au niveau local, régional et international.

Cluster TWEED

Le cluster **TWEED** (Technologie Wallonne Energie - Environnement et Développement durable) est une organisation rassemblant une centaine de sociétés actives dans le secteur de l'énergie durable. L'ambition du cluster est de jouer un rôle majeur en matière de business développement dans les secteurs de « l'énergie durable » (énergies renouvelables, efficacité énergétique,…).

Les objectifs de **TWEED** sont de promouvoir le networking et renforcer les synergies entre les entreprises et autres intervenants actifs dans le secteur de l'énergie durable, de créer les conditions pour que des projets de qualité et de taille industrielle puissent se concrétiser et connaître des niveaux de rentabilité financière suffisants et de développer des actions de support aux autres clusters dans leurs activités relatives à l'énergie.

INFOPOLE Cluster TIC

L'**INFOPOLE Cluster TIC** est le réseau qui rassemble et fédère plus de 160 acteurs des Technologies de l'Information et de la Communication : petites et grandes entreprises, universités, centres de recherche,…

Face aux défis du secteur (changements technologiques, tissu économique fragmenté, évolution rapide des besoins…), l'ambition de l'**INFOPOLE Cluster TIC** est de contribuer à l'émergence d'un écosystème du secteur TIC innovant par la mise en relation des acteurs autour d'opportunités et de thématiques porteuses de business. Les actions menées visent à renforcer les synergies, valoriser les expertises et améliorer leur positionnement aux niveaux régional, national et international.

Cluster CAP 2020

CAP 2020, moins d'énergie, plus de développement en Wallonie !

CAP 2020 est un groupement wallon d'entreprises de la construction, rassemblant constructeurs, architectes, producteurs et fournisseurs de matériaux et de services qui adoptent l'objectif européen de 2020 en matière de réduction massive de la consommation d'énergie et s'engagent à promouvoir la construction durable.

CAP 2020, c'est un outil de développement économique de la Région wallonne pour stimuler le secteur à fort potentiel de la construction durable. Lieu d'échange, de création de valeurs et d'incitation à l'innovation, cette plate-forme rassemble les différents acteurs de la construction durable et efficace sur le plan de l'énergie.

Cluster ARESA

ARESA est le cluster wallon rassemblant plus de 100 sociétés actives dans la recherche médicale et pharmaceutique.

La Wallonie dispose de compétences et d'infrastructures médicales dont les qualités sont reconnues au plan international. Tant du point de vue scientifique qu'économique, il est important pour notre région de promouvoir ces atouts.

Dans cette optique, les objectifs principaux d'**ARESA** sont d'élever le niveau de qualité de la recherche clinique, de devenir la plate-forme de communication du secteur, tant entre nos membres que vis-à-vis du marché et d'offrir une solution globale aux demandes d'essais cliniques émanant des compagnies biotech et pharmaceutiques.

Cluster TWIST

TWIST est l'un des principaux centres belges actifs dans les technologies numériques de l'image, du son et du texte. Positionné sur le Cinéma/Animation et le Broadcast/Multimédia, il réunit des acteurs dont le savoir-faire est reconnu internationalement.

Après trois ans d'existence, **TWIST** est devenu une plate-forme d'informations et d'échanges incontournable. Via son site Internet, le cluster diffuse les diverses actualités technologiques et économiques de ses membres mais aussi du secteur.

Rassemblant près de 70 membres (dont 60 entreprises), **TWIST** oriente aujourd'hui son développement vers la mise en place de projets rassemblant les compétences et technologies présentes au sein du cluster sur différents axes : 3D stéréoscopique - Contenu Internet / mobile - Archivage numérique - Serious Game - Motion capture - Digital Signage.

Cluster Plastiwin

Plastiwin est le cluster de l'industrie plastique en Wallonie.

Il a pour but de rassembler les acteurs wallons de la plasturgie, de manière à les aider à se connaître et à se rencontrer, à favoriser l'innovation et à soutenir leur développement économique.

Au sein du cluster sont réunis les différents acteurs de la chaîne de valeur de la plasturgie : des fabricants de matières premières aux transformateurs, en passant par tous les intervenants intermédiaires (mouliste, bureau d'engineering, centre R&D, centre de formation, ...).

Aujourd'hui, **Plastiwin** compte une soixantaine de membres, parmi lesquels de grands noms de l'industrie plastique mais aussi de nombreuses PME dynamiques actives dans différents secteurs.

Cluster Eco-construction

L'**éco-construction** consiste à construire en respectant l'environnement tout en offrant un maximum de confort aux occupants.

Le cluster est un réseau rassemblant les entreprises, centres d'études, professionnels qui intègrent les principes de l'éco-construction dans leur activité (engagement à respecter par l'adhésion à une charte).

En sont membres: architectes, spécialistes en thermographie infrarouge et en pollution électromagnétique, constructeurs et entreprises actives dans le secteur de la rénovation écologique, fabricants, fournisseurs de matériaux écologiques, bio-électriciens, bureaux d'études et entreprises actives dans les énergies renouvelables, auteurs de projets, entrepreneurs spécialisés dans le domaine de l'eau, organismes d'information et de promotion, centres de recherche, hautes écoles et universités.

Cluster Auto-Mobilité

Un "guichet unique Auto-Mobilité" pour la promotion et le soutien des industries de l'automobile et de la mobilité en Wallonie!

Le **cluster Auto-Mobilité** de Wallonie est un réseau indépendant, interdisciplinaire et dynamique composé d'entreprises, d'universités, de centres de recherche spécialisés, de services, tant régionaux qu'indépendants, d'appui à la recherche, au financement et à l'expansion commerciale.

Cluster Photonique

La Photonique wallonne, un secteur en pleine croissance.

Le **cluster Photonique**, créé en 2008, regroupe tous les industriels, centres de recherche et de formation actifs dans la photonique, c'est-à-dire dans la science qui traite des photons, les composants de la lumière. Les systèmes photoniques sont des dispositifs qui permettent de générer, conduire, détecter et traiter la lumière.

Les principaux ancrages de la photonique wallonne sont les lasers et applications lasers, la vision et l'imagerie, les instruments de mesure et contrôle ainsi que les composants optiques (fibres, lentilles,…), les systèmes d'éclairage (LED's) et les cellules photovoltaïques.

La photonique est très transversale et apporte sa contribution au développement de nombreux secteurs : transport, éclairage, environnement, santé, télécoms, énergie renouvelable, défense, informatique, matériaux, instrumentations, techniques de contrôle et mesure, multimédia…

Plus d'information sur les clusters : http://clusters.wallonie.be

L'art de tisser son réseau : trucs et astuces

Il nous est tous arrivé d'assister à une soirée professionnelle et d'avoir eu l'impression de perdre notre temps. Voici comment mettre ces soirées à profit pour tisser étroitement votre réseau.

Pas facile de nouer des contacts quand on débarque dans une soirée et qu'on ne connaît personne. « **Tisser son réseau** », est une pièce de théâtre d'entreprise qui, par l'humour, met le doigt sur les difficultés rencontrées dans ce type d'occasion. Elle détaille des solutions concrètes pour éviter de faire tapisserie.
« Avant de se lancer, il faut bien comprendre que le but de ces soirées n'est absolument pas de se vendre ou d'obtenir le maximum de cartes de visite. »
« Réseauter consiste à ajouter à son carnet d'adresses des personnes qui pourront vous aider à l'avenir. Il faut donc s'engager dans une relation de partage potentiel. » Et non être à la chasse.

> LA PRÉPARATION

Bien que cela puisse paraître exagéré, Klein Barnum suggère de définir ± 25 objectifs de tous niveaux (professionnels ou non) que vous souhaitez atteindre. «Cela permet d'ouvrir un dialogue, d'alimenter la discussion avec des sujets qui vous passionnent».

> LA PHASE D'OUVERTURE

N'attendez pas passivement qu'on vienne vous aborder. Engagez plutôt la conversation en évitant la communication 'fermée'. Posez des questions qui engagent le dialogue. Il peut s'agir de certaines banalités, ce n'est pas une perte de temps. En réalité, cette prise de contact est simple et nécessaire.

> L'INTRODUCTION EN 7 SECONDES

Présentez-vous de façon succincte. A un «Monsieur X, de l'entreprise Machin», que votre interlocuteur aura tôt fait d'oublier, préférez une description frappante et une fin originale. Tentez une formule du style: «Marc Dubois, contremaître chez Yanko. Tous les tuyaux qui courent dans le sous-sol de Tournai, c'est moi qui les ai placés!»

> LE «SMALL TALK»

Souvent méprisée, une séance de papotage au cours de laquelle on parle de tout et de rien, a ses mérites. Peu importent les sujets abordés, veillez à ne pas vous mettre uniquement en quête de faits. Et montrez-vous bien à l'écoute. Evitez donc le piège classique qui consiste à guetter interminablement les personnes que vous souhaitez à tout prix aborder. Enfin, veillez toujours à ce que l'autre parle plus que vous!

> L'HISTOIRE DE L'ASCENSEUR : 30 SECONDES

A un moment, votre interlocuteur vous questionnera sur votre travail. Voici qu'entre en jeu le fameux Elevator Pitch, ce petit explicatif de 30 secondes qui vous permettra de tenir 'le temps de monter du rez-de-chaussée au sixième étage en ascenseur'. Les pièges à éviter à tout prix? Vouloir absolument se vendre, être trop technique. Adaptez votre propos au vécu de l'autre.

> DONNER ET OSER DEMANDER

Réseauter consiste, essentiellement, à partager des informations. Ceci implique donc un échange. Aider un nouveau contact à trouver quelqu'un que vous connaissez, lui renseigner une bonne adresse ... De votre côté, n'hésitez pas non plus à demander quelque chose. On croit, à tort, qu'il s'agit d'une faiblesse mais il faut dépasser cette crainte.

> PRENDRE CONGÉ

C'est souvent le moment le plus difficile. Comment quitter son interlocuteur? Faut-il rester jusqu'à ce qu'il s'arrête? Utiliser un subterfuge? Partir à la sauvette en voyant quelqu'un que vous connaissez? Klein Barnum suggère de rompre certains codes sociaux. Dans ce type de soirée, les gens comprennent que l'on prenne simplement congé en les remerciant de la conversation.

Paul Carpentier a fondé Klein Barnum, société de formation et de sensibilisation par le théâtre d'entreprise et la mise en situation. Il a coécrit une pièce de théâtre d'entreprise intitulée « Tisser son réseau ».

www.kleinbarnum.be

Les Midis du Management font leur théâtre : « Tisser son réseau... mode d'emploi »

16/06/2010

Le 16 juin 2010, l'Animation économique - Tourisme organisait, à la Distillerie de Biercée, une séance un peu spéciale des Midis du Management sur le thème : « Tisser son réseau... mode d'emploi ». A cette occasion, Klein BARNUM présentait une pièce de théâtre interactive et ludique devant plus de 350 managers. Grâce à l'interaction avec les comédiens, chaque « Midi Manager » a pu se livrer à des travaux pratiques dès la fin de la séance...

Les réseaux locaux de coopération d'IGRETEC

La mise en place de synergies gagnantes pour les entreprises

« L'union fait la force… ». Il en va de même pour les entreprises. Le Département Animation économique et Tourisme d'IGRETEC met en place une série d'actions favorisant les rencontres d'entreprises de manière à établir des liens, des partenariats et, ainsi, booster leur développement économique.

Tenant compte de l'existence d'un ensemble de caractéristiques d'évolution et de positionnement économique propres à chacune des entreprises, **IGRETEC** rassemble les entreprises au sein de réseaux locaux de coopération sur base d'un secteur (l'audiovisuel, le tourisme…) ou d'une thématique commune (l'environnement, la communication,…).

Cette mise en réseaux permet de stimuler et d'établir - au travers de démarches partenariales - des synergies au travers de projets communs et l'échange d'informations, sans double emploi avec les clusters.

L'objectif est double : d'une part soutenir et favoriser le développement des entreprises appartenant à des secteurs d'activités identifiés comme présentant un potentiel de développement local et d'autre part inciter les entreprises de Charleroi et du Sud-Hainaut à s'inscrire au sein des clusters wallons et à rejoindre les projets portés par les Pôles de compétitivité.

A ce jour, les réseaux locaux de coopération sont actifs dans l'audiovisuel, le biomédical, l'hôtellerie, le transfrontalier et, bientôt, l'agroalimentaire.

Si vous avez envie de rejoindre ou de rencontrer les membres de l'un de ces réseaux, vous êtes le bienvenu. Si vous êtes actif dans un secteur pour lequel des partenariats sont possibles et porteurs de développement économique pour les entreprises, n'hésitez pas à nous contacter : nous sommes à votre service pour mobiliser et réunir les acteurs-partenaires nécessaires et, ainsi, favoriser votre développement.

Thibaut LOUPPE
IGRETEC - Conseiller économique
Thibaut.louppe@igretec.com

BIOMED

La mise en réseau : un enjeu essentiel pour le développement de nos activités !

Identifié comme un des moteurs du développement économique de la Région wallonne dans le cadre des Pôles de compétitivité, le secteur des sciences du vivant est particulièrement bien représenté dans la zone Charleroi Sud Hainaut.

Avec la cellule opérationnelle du **Pôle santé BioWin** et des acteurs comme le **Biopark Charleroi Brussels South**, l'Institut de Pathologie et de Génétique et une dizaine d'entreprises, Charleroi est maintenant unanimement reconnue comme une région de biotechnologies.

Afin de favoriser les interactions et le développement de collaborations entre ces différents acteurs, IGRETEC a mis en place une plate-forme de concertation thématique : Biotech. Regroupant entreprises, hôpitaux, instituts de recherche, ASBL et structures de support, cette plate-forme permet une meilleure connaissance des différents acteurs (présentation des entreprises, des centres de recherche,…) et identifie de nouvelles opportunités pour la mise en place de partenariats stratégiques à l'échelle locale (nouveaux appels à projet, mesures mises en place par la Région wallonne pour le soutien aux entreprises,…).

En tant que membre de **Biotech**, le **Biopark** bénéficie de cette mise en réseau essentielle pour le développement de ses activités. En effet, même si un réseau collaboratif est, par nature, international, la connaissance des compétences situées à proximité n'en demeure pas moins stratégique.

Dominique Demonté, PhD.
Directeur du BIOPARK Charleroi Brussels South

PITCh

Le PITCh, un exemple gagnant de collaboration d'entreprises !

Le réseau local de coopération **PITCh**, les Partenaires de l'Image, de la Technologie de Charleroi, collaborent ensemble depuis maintenant deux ans. Durant cette période, les membres du réseau ont appris à se connaître, à se faire confiance et rapidement à travailler ensemble.

En se réunissant de façon ponctuelle, ils échangent des informations relevantes pour le secteur et des opportunités d'affaires. Les compétences développées par les sociétés de ce réseau étant complémentaires, des partenariats sont mis en place pour répondre aux divers appels d'offres et, ainsi, remporter ensemble de nouveaux marchés. Le réseau est donc un facteur de développement économique pour ses entreprises.

Par les synergies mises en place, le réseau **PITCh** a pu développer une gamme complète de services dans le domaine audiovisuel (du scénario à la diffusion, en passant par le tournage, montage, habillage,…).

L'une des premières collaborations a été la réalisation d'un film fictif, véritable carte de visite pour ses entreprises. Sa production a nécessité les compétences de chacun de ses membres. De cette manière, toute entreprise ou porteur de projet peut se rendre compte de l'intérêt des services du réseau. Ce film, ainsi que les coordonnées et les compétences détaillées de chacune des entreprises membres du réseau **PITCh**, sont visibles sur le site internet commun : www.pitcharleroi.be.

Thibault BARAS
Président du PITCh

Séance d'information sectorielle

« Clap sur l'audiovisuel »

22/02/2011

Le 22 février dernier au Cinépointcom, le Département Animation économique – Tourisme d'**IGRETEC** organisait, en collaboration avec les Editions Dupuis, Carsid et Aperam, une séance d'information inédite et originale pour communiquer sur l'ensemble des actions que le Département mène en faveur du secteur audiovisuel de Charleroi et du Sud-Hainaut. Profitant de la sortie de Largo Winch II, tourné à Charleroi, l'Intercommunale a rassemblé, lors d'une même soirée, tous les opérateurs de l'audiovisuel impliqués dans des projets communs et les entreprises de la région.

Développer sa clientèle via Linkedin

Démarcher de nouveaux clients est un métier en soi. C'est souvent démotivant et les chances de succès sont faibles. Amener vos relations à parler de vous et vous recommander auprès de leurs contacts est beaucoup plus efficace. Mais comment faire ?

Linkedin est un outil puissant de networking (gratuit) à votre disposition. Apprendre à l'utiliser est essentiel pour obtenir des résultats sans perdre de temps.

Voici une série de choses à faire et à ne pas faire pour bien démarrer.

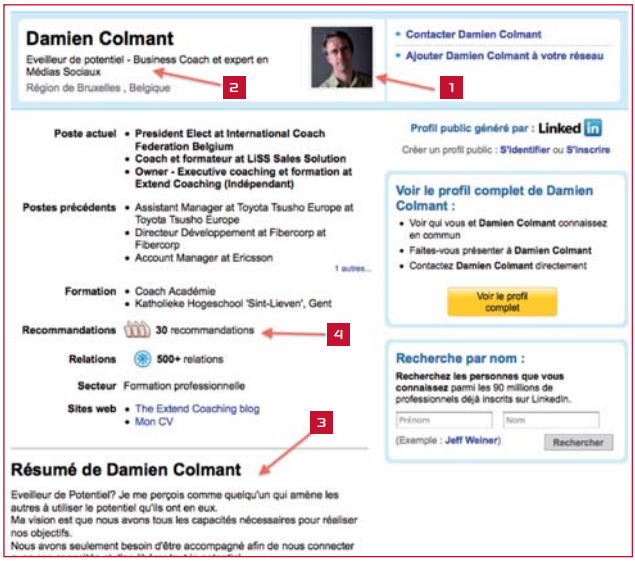
Les choses à faire

Affiner son profil

Un profil complet sur Linkedin permet aux personnes qui vous connaissent peu ou pas d'apprendre à vous connaître. En communication, il est important de faire bonne impression dès le départ. Les gens lisant votre profil vont être amenés à se forger une opinion sur vous.

Un profil Linkedin contient une série d'éléments vous permettant de favoriser cette bonne impression. Voici ceux qui gagnent à être plus utilisées :

1. une **photo** qui permet d'humaniser votre profil. De préférence, choisissez-en une qui vous met en valeur et où l'on voit bien votre visage.
2. un **slogan** : situé juste en dessous de votre nom, LinkedIn indique, en standard, votre poste actuel (comme 'SH&E Manager chez TheBest'). Vous pouvez changer ce slogan en quelque chose qui parle mieux de votre métier. Pour ma part, mon slogan est 'Eveilleur de potentiel' (qui, à mon avis, décrit mieux le métier de coach).



Exemple de profil sur Linkedin

3. section **'Résumé'** : cette section n'est pas un simple listing stérile de vos expériences passées mais bien l'endroit où mettre en avant ce qui vous motive.
4. les **recommandations** : Linkedin vous permet de vous faire recommander par vos contacts. Votre crédibilité n'en sera qu'augmentée.
5. les **applications Linkedin** : elles permettent d'enrichir votre profil et de mieux mettre en avant votre domaine d'expertise. L'application Wordpress, par exemple, permet de rendre les derniers articles de votre blog visible sur votre profil Linkedin. L'application Slideshare permet, quant à elle, d'ajouter une présentation ou un portfolio.

Les Matinales d'IGRETEC : « Les réseaux sociaux »

26/10/2010

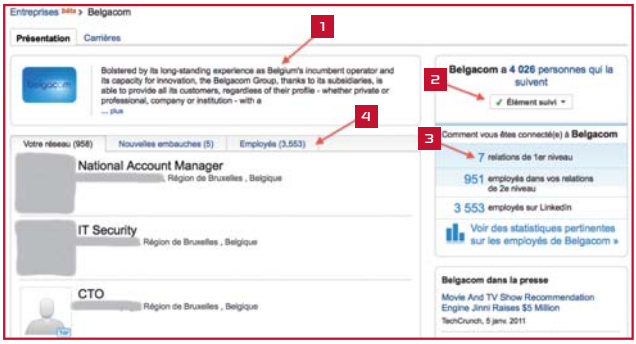
Le 26 octobre 2010 dans le cadre des Matinales d'Igretec, l'Animation économique - Tourisme organisait au CEME une séance sur un outil de communication en vogue : **les réseaux sociaux**. L'occasion pour la centaine de managers présents de découvrir les utilités spécifiques de chaque réseau social en compagnie de Damien Colmant.

Définir un profil pour votre entreprise

Linkedin permet de créer des profils d'entreprises. Voici l'exemple de Belgacom.

Que pouvons-nous essentiellement y retrouver :

1. **un descriptif de l'entreprise :** exprimez ici brièvement les caractéristiques principales et le secteur d'activité.
2. **la possibilité de suivre l'entreprise et aussi de voir qui la suit.** Quand vous suivez une entreprise, son actualité apparaît (limitée aux nouvelles embauches et promotions pour l'instant) dans votre page d'accueil sur Linkedin.
3. **votre réseau dans l'entreprise :** on peut y voir que j'ai 7 employés de Belgacom dans mes contacts direct (niveau 1) et que 949 employés sont des contacts de niveau 2 (c'est à dire qu'il y a un seul intermédiaire entre eux et moi). Ces chiffres sont intéressants pour anticiper votre potentiel à vous faire recommander par une de vos relations auprès d'une entreprise cible.
4. cette partie contient **3 onglets** : Votre réseau (ce sont vos contacts de niveau 1 et 2), les nouvelles embauches et la liste des employés de l'entreprise (ayant un profil sur Linkedin bien entendu).



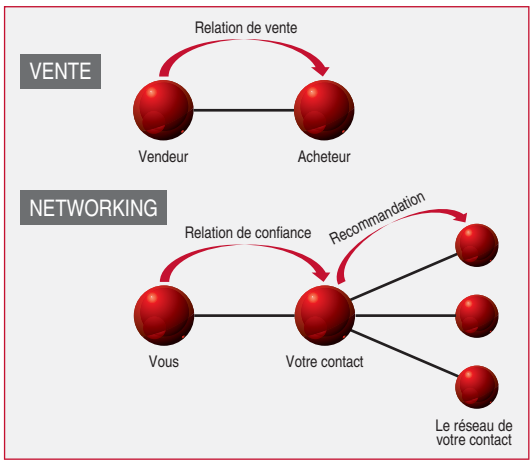
Exemple de profil entreprise sur Linkedin - Belgacom

Les choses à ne pas faire

Vendre ses services

Une erreur couramment commise est de conserver une attitude de vente lors d'une activité de networking (que ce soit lors d'un événement ou sur un réseau social). Aimeriez-vous être abordé par des vendeurs lors d'un cocktail ? Est-ce que cela vous donne envie de les revoir ? Vous avez déjà peut-être eu la même expérience sur des réseaux sociaux.

La puissance d'un réseau ne vient pas de la personne même mais de son réseau de contacts. Faire du networking, c'est établir un relationnel avec des gens afin qu'ils vous recommandent éventuellement auprès de leurs contacts.



Vente versus Networking

Manquer de proactivité

Avoir un profil sur Linkedin et attendre que l'on vous contacte est aussi efficace que de participer à une soirée networking tout en restant dans votre coin. Il y a de grandes chances que vous perdiez votre temps. Voici quelques secrets pour obtenir plus de résultats :

1. **Aidez les autres :** le networking est basé sur le principe du 'qui donne reçoit'. Répondez aux demandes de vos contacts. L'idée ici n'est pas d'offrir vos services gratuitement mais bien de leur permettre d'avancer. Si vous n'êtes pas en mesure de les aider, mettez-les en contact avec une autre personne.
2. **Exprimez vos demandes :** si le 'qui donne reçoit' est le point de départ, comment vos contacts peuvent-ils vous rendre service si vous ne demandez jamais rien ? Parlez de votre projet et dites ce que vous recherchez.
3. **Remerciez ceux qui vous ont aidé :** c'est essentiel si vous voulez renouveler l'expérience. Aideriez-vous à nouveau quelqu'un qui ne vous remercie pas pour l'aide fournie dans le passé ?

Au-delà de ces choses à faire et à ne pas faire, la meilleure façon d'apprendre à utiliser Linkedin est déjà de vous y inscrire. Donnez-vous le temps de développer votre présence et d'apprendre à votre rythme.

Bon networking,

Damien Colmant
Éveilleur de potentiel
Blog : www.damiencolmant.com
Site : www.extend-coaching.com
Email : dcolmant@extend-coaching.com

Présentation du CTE GO-KMO

Le renforcement des relations d'affaires et des coopérations entre PME au niveau transfrontalier constitue un enjeu majeur tant pour la structuration économique des régions frontalières wallonne, flamande et française que pour le développement particulier des bassins d'emploi considérés.

Malgré l'ouverture des frontières intérieures de l'Union Européenne depuis 1992 et l'instauration de la libre circulation sensée en découler, les PME-PMI sont toujours trop peu nombreuses à s'aventurer de l'autre côté de la frontière franco-belge.

Plusieurs raisons sont souvent mises en avant par les PME :

- méconnaissance du tissu économique de l'autre pays ;
- méconnaissance des règles à respecter ;
- peur de la lourdeur liée aux formalités administratives ;
- manque de temps pour effectuer les démarches administratives ;
- résistance au changement ;
- manque de relais de l'autre côté de la frontière ;
- ...

De fin 2005 à début 2007, un Groupe de Travail Parlementaire Franco-Belge (GTPFB) composé de 6 parlementaires belges et de 6 parlementaires français s'est réuni avec, pour missions, de déceler les freins à la coopération transfrontalière et de proposer des mesures permettant de lever ces obstacles. L'une des thématiques étudiées par les 12 parlementaires était le développement des entreprises. L'une des principales attentes des entreprises était de pouvoir disposer d'une « structure forte d'accompagnement dans le domaine complexe des relations économiques transfrontalières » (source : rapport final du GTPFB).

Le premier juillet 2008, quatorze opérateurs français, wallons et flamands ont entamé une collaboration autour du **réseau CTE GO-KMO (Centre Transfrontalier des Entreprises)** dans les buts de proposer un accompagnement personnalisé, intégré et à forte valeur ajoutée à la PME voulant se développer de l'autre côté de la frontière et d'encourager le développement d'échanges entre PME des départements du Nord, Pas de Calais, Aisne et Ardennes en France, de la Flandre et la Wallonie frontalières en Belgique.

Inscrit dans le cadre du programme Interreg IV France-Wallonie-Flandre avec, notamment, le soutien financier de l'Union Européenne (FEDER), ce projet fonctionne avec une enveloppe globale de 4.233.236,58 € pour l'ensemble des partenaires (dont 120.155 € pour les actions d'IGRETEC).

Au service des projets de développement, le **Centre Transfrontalier des Entreprises** propose :

Une assistance personnalisée :

- accompagnement sur les réglementations fiscale, sociale, juridique, démarches administratives ;
- aide au développement commercial et à l'implantation transfrontalière ;
- conseils personnalisés à l'utilisation des outils TIC (site internet, commerce en ligne, outils marketing).

Un programme d'animations transfrontalières :

- cycle de Rencontres Transfrontalières sur des thématiques transversales et sectorielles ;
- participation à des salons professionnels de dimension internationale ;
- mise en réseau des entrepreneurs français et belges ;
- organisations d'événements sur l'innovation et les TIC.

Des supports d'information :

- des fiches techniques d'information relatives à différents domaines (fiscal, social, commercial ...) ;
- des guides de valorisation des savoir-faire des entreprises de la zone transfrontalière.

Afin de pouvoir bénéficier des services du CTE GO-KMO, l'entreprise doit être une PME-PMI (selon les critères de l'UE), installée en France dans le Nord-Pas de Calais, l'Aisne, les Ardennes ou en Belgique dans les provinces de Flandre Occidentale, de Flandre Orientale, du Hainaut, de Namur ou du Luxembourg belge, avec un projet de développement de l'autre côté de la frontière dans la zone reprise ci-dessus.

Village Gourmet Transfrontalier

au salon TAVOLA

14 au 16/03/2010

En 2010, le CTE GO-KMO a organisé un Village Gourmet Transfrontalier lors du Salon alimentaire TAVOLA. Ce Village a rassemblé 40 PME françaises et wallonnes sur le plus grand stand du salon. Les entreprises y ont bénéficié d'une visibilité accrue, d'un soutien marketing et de frais de participation avantageux. IGRETEC y accompagnait six entreprises proposant des produits allant du chocolat à la liqueur, les biscuits, la charcuterie ou encore le saumon.

Cela a été un franc succès. Toutes les entreprises qui y étaient présentes désirent réitérer l'expérience lors du prochain Village Gourmet.

B4C, l'esprit d'entreprendre à Charleroi

Le coup d'envoi du Club B4C a été donné en septembre 2007, après de longs mois de gestation. Porté par une poignée d'entrepreneurs carolos animés par une volonté commune de revaloriser une région qui leur est chère, le succès du club est immédiat et sa légitimité apparaît très vite comme une évidence.

Trois ans après sa création, il compte plus de 150 membres conquis par la philosophie défendue. En septembre 2009, le club a emménagé au Mayence, bâtiment prestigieux accueillant un restaurant, un appart'hôtel et une salle de réunion mise à disposition de ses membres.

Le **Club B4C** se veut avant tout l'incarnation de l'esprit d'entreprendre de la région de Charleroi, un esprit créatif, décomplexé et novateur qui mérite aujourd'hui d'être mis en avant. Ce club d'affaires a ainsi pour ambition de promouvoir et de renforcer l'image des sociétés membres et de créer un véritable réseau d'entreprises et de partenaires régionaux.

L'idée maîtresse d'un tel club est d'encourager le développement de relations sociales et professionnelles entre ses membres mais pas seulement… Si chaque membre peut tirer un profit personnel certain au sein d'un tel club, les membres de B4C participent également à la poursuite d'un projet qui dépasse les individualités de chacun au profit d'un idéal commun. Car aider au rayonnement culturel, sportif, social et économique d'une région, c'est la rendre plus attractive pour les observateurs extérieurs. C'est pour cette raison que le club veut être présent pour soutenir et/ou aider toute initiative positive à Charleroi. Revaloriser une région pour redynamiser son image et son économie, unir nos forces pour peser plus lourd… voilà les maîtres mots de ce club d'affaires hors du commun.

Le **Club Business for Charleroi** articule ses activités autour d'un concept clé : Networking et convivialité. Toutes les activités sont organisées de manière à maximiser les rencontres entre membres et invités dans une ambiance chaleureuse. Les déjeuners-conférences sont organisés dans des lieux symboliques de la région et permettent d'assister à la conférence d'un orateur de renom autour d'un cocktail dînatoire de qualité. D'autres cocktails rassemblent chaque année membres et autorités politiques, économiques ou judiciaires dans un lieu prestigieux. La fin du mois de juin est généralement marquée par un événement convivial, sportif ou culturel, suivi d'un barbecue. Et beaucoup d'autres petits événements, souvent réservés aux membres, permettent de concilier plaisir et Networking entre membres.

B4C, conjointement à d'autres cercles d'affaires, participe également à la création du réseau WeShare. Celui-ci rassemble aujourd'hui cinq clubs situés en Hainaut et Brabant wallon (outre B4C : le Cercle du Lac à Louvain-la-Neuve, WLBA à Waterloo, Synergie à Mons et Centre Capital pour la région du Centre), ce qui nous permet d'intégrer un réseau de plus de 1.000 membres. Activités communes, participation aux événements phares des différents clubs, avantages dans les structures de chacun, tout est fait pour favoriser le Networking.

Focus avantage

En tant que membre B4C, vous profiterez de tous les avantages offerts par le club. Invité gratuit ou aux conditions membres, participation sans frais aux découvertes œnologiques, nous mettons les petits plats dans les grands pour être à la hauteur de vos attentes. Vous pourrez également profiter des partenariats du club pour assister à des spectacles de qualité.

Devenir membre

L'accès au Club B4C est réservé aux personnes dont la candidature a été validée par le Conseil d'administration. Les critères d'acceptation assurent l'intérêt relationnel et la diversité des contacts au sein du Club. La cotisation annuelle est fixée à 1.000 € HTVA pour le premier représentant d'une société et 500 € HTVA pour le second.
Les jeunes entrepreneurs (maximum 35 ans) ont le droit, dans certaines conditions, d'acquitter une cotisation de 500 € HTVA pendant les 3 premières années.

Détails et formulaire d'inscription sur www.b4c.be ou par téléphone à notre secrétariat.

Jean-Michel Warocquié
Vice-Président - Club B4C - Le Mayence
Rue du Parc, 53 - 6000 Charleroi
Tél. /Fax: 071 32 23 99

Les Clubs d'Entreprises

Le développement économique de la région de Charleroi et du Sud Hainaut a connu un véritable essor dans les années 2000. L'arrivée massive de nouvelles entreprises a mis en exergue le besoin de mettre en place une stratégie afin de répondre aux demandes et aux besoins communs aux différentes entreprises. IGRETEC a alors eu l'idée de mettre en place une plate-forme de discussions et d'échanges favorisant la communication entre les différents acteurs économiques d'un même Parc. Le concept des Clubs d'Entreprises était né !

> Qu'est-ce qu'un Club d'Entreprises ?

Un club est une association ayant pour vocation de rapprocher les entreprises d'un même Parc d'Activités Economiques, de créer davantage de synergies entre elles et de les amener à réfléchir à des actions collectives à mener sur le site.

> Quels sont les avantages d'un tel Club ?

- Créer un lien social entre les entreprises du Parc dans un cadre convivial ;
- Mettre en place des synergies et des dynamiques entre les entreprises du Parc (échanges d'expériences…) ;
- Développer de nouvelles opportunités économiques ;
- Créer un outil de communication permettant d'informer et de conscientiser les autorités publiques sur les préoccupations des entreprises ;
- Appuyer les démarches faites individuellement par les entreprises auprès des autorités publiques ou des opérateurs de téléphonie, d'électricité… ;
- Échanger et réfléchir sur l'amélioration de la qualité et du cadre de vie du Parc ;
- Travailler par mutualisation des services (centrale d'achat, gardiennage, gestion collective des déchets, entretien des espaces verts des entreprises, mise en place de base de données de co-voiturage…) – ce qui a l'avantage de réduire les coûts et, ainsi, de permettre aux entreprises d'être plus compétitives sur un marché de plus en plus concurrentiel.

> Comment un Club d'Entreprises fonctionne-t-il ?

Il n'est pas évident pour une entreprise de se mettre en réseau avec les autres entreprises du Parc. En tant que gestionnaire du Parc, c'est donc tout naturellement qu'**IGRETEC** a initié cette dynamique et a réuni les différents partenaires potentiels. La finalité est d'amener les entreprises à gérer elles-mêmes, en toute autonomie, LEUR Club.

Concrètement, différentes réunions sont organisées sur une année, leur nombre fluctuant en fonction des besoins et des demandes des partenaires.

> Une stratégie à suivre ?

Le **Club d'Entreprises de l'Aéropole**, le **Go Club** est un exemple marquant de la bonne mise en œuvre de ce type de stratégie. Lancé en 2002 et organisé sous forme d'asbl, le Club s'est pourvu d'un statut juridique propre, un logo… Il a élu un Président, un Secrétaire et un Trésorier. Une cotisation annuelle de 50 € est demandée à ses membres pour couvrir les frais de secrétariat et de réunions. Les réunions se tiennent au Point Centre.

A côté de ces réunions 'classiques', le Club organise également différentes manifestations dans le but de se faire connaître et de renforcer la cohésion sociale entre ses membres.

Le Club d'Entreprises de Courcelles, le CEPAC, et celui de Fleurus-Martinrou tendent aussi vers ce type d'association, tant les intérêts sont multiples et grandissants.

Il importe de souligner que cette stratégie repose sur la volonté des membres. Les entreprises sont donc libres de participer ou non aux différentes initiatives menées. Mais force est de constater que ce type d'action rencontre un franc succès !

En conclusion, le Club d'Entreprises constitue un véritable outil de réflexion et d'action offert aux entreprises qui le désirent. Et il y a lieu de croire que ce type d'association n'en n'est qu'à ses prémisses !

Levin OZTURK
IGRETEC
Conseillère en développement économique
Tél : 071/79.72.63 - levin.ozturk@igretec.com

GO CLUB – Aéropole de Charleroi

Créé quasi simultanément à la naissance de l'Aéropole, le **Go Club** s'adresse aux entreprises installées dans cet espace résolument tourné vers l'avenir.

Sa mission : rendre la vie agréable pour tous les Aéropoliens que ce soit par l'organisation de services collectifs, la représentation de ses membres auprès des autorités publiques, économiques, administratives, la défense des intérêts communs des entreprises, …

A son actif : la création de la crèche, une desserte renforcée des TEC, la négociation de prix avantageux avec une société de surveillance pour renforcer la sécurité sur le site, des séances d'information sur la mobilité, un groupe de travail sur la gestion des déchets, ….

En gestation : la mise sur pied d'activités « Enfants » pendant les vacances scolaires, la mise en place d'une carte « avantages » pour le personnel des entreprises membres, la création d'un site Internet, l'information et la formation relative au plan sécurité de l'Aéropole, l'organisation de séminaires sur des sujets d'intérêts communs ou d'actualité, …

Bref, un fourmillement d'idées pareil au foisonnement des nouvelles entreprises sur l'Aéropole !

Françoise Van Brussel
Présidente
http://esites.igretec.be/goclub/

DIANE

Le réseau des femmes entrepreneures de l'UCM

Depuis sa création en janvier 2005, **Diane** veille à mettre en évidence les projets d'entreprises portés par les femmes. Pour les accompagner dans leur démarche de création et de croissance, le réseau propose une série d'activités destinées à les renforcer dans leur quotidien d'entrepreneures : accompagnement, groupes de réflexion et de renforcement des compétences entrepreneuriales, activités de développement professionnel en relation directe avec le stade de développement de l'entreprise, ouverture aux dimensions européennes, réseautage, mentorat, …

Diane s'adresse à **4 profils d'entrepreneures** et propose à chacun de ces segments des activités en lien avec leurs besoins et stades de développement :

- **les porteuses de projet**, en phase de précréation, qui ont un projet non élaboré et souhaitent se lancer ;
- **les starters**, en phase de création, qui viennent de démarrer leur activité ;
- **les indépendantes, en phase de développement,** qui ont démarré leur activité il y a au moins 3 ans mais n'ont pas de personnel ;
- **les chefs d'entreprise**, qui emploient du personnel.

Outre ces actions récurrentes, **Diane**, qui rassemble plus de 1000 femmes entrepreneures, s'investit dans la mise en place de projets à haute valeur ajoutée pour les femmes chefs d'entreprises.

Parmi les projets actuellement développés, notons entre autres :

- les « Ambassadrices Européennes de l'Entrepreneuriat » pour la Belgique, projet confié au réseau par la Commission Européenne. Le rôle des ambassadrices est de susciter des vocations, d'aiguiller les femmes dans leurs parcours, les encourager à franchir le pas de la création d'entreprise grâce aux témoignages et conseils de femmes chefs d'entreprise confirmées, favoriser l'identification par l'exemplarité au travers de success stories diversifiées et complémentaires ;
- le « Business Angeling au féminin », projet mené de concert avec l'expert européen en la matière. L'objectif est la mise en œuvre d'un réseau et d'un fonds de Business Angels féminins ;
- La visibilité des femmes entrepreneures dans les media, la mise en évidence de la valeur ajoutée de leurs compétences entrepreneuriales dans le développement économique.

Anne Misonne
UCM - Réseau DIANE
Chargé de projets
anne.misonne@ucm.be
reseaudiane@ucm.be - 081 486 283

CCIH

Certifiée ISO 9001 depuis plusieurs années, la **CCIH Hainaut** offre aux entreprises de Charleroi à Mons, et plus particulièrement à ses 1000 membres, des services de qualité qui visent à promouvoir et développer l'essor économique local de manière durable, tout en participant activement à la valorisation de l'image du Hainaut.

Soutien à la création d'entreprise, au développement international, commerce intra-belge, information stratégique, mise en réseau, formations, séminaires, tables de conversation, gestion énergétique, supports de communication et business events, autant d'actions qui s'adressent aux entreprises de toute taille, quel que soit leur secteur. Toutes ces activités développées par la Chambre répondent à des besoins, ponctuels ou récurrents, rencontrés sur le terrain par les membres. La CCI Hainaut, c'est une action toujours positive et une proximité rendue plus efficace grâce à l'existence de trois implantations.

« Nous n'avons pas le monopole du développement économique », poursuit Didier Bouckaert, Président, *« mais nous y contribuons en proposant un service de réponses attendues et d'aiguillage vers les bonnes portes. Le suivi individuel du développement de projet nous tient également à cœur, avec la volonté de toujours pousser les sociétés qui nous font confiance à se spécialiser et à sans cesse innover. »*

A la fois carrefour d'entreprises et centrale de réponses, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Hainaut fonde ses partenariats sur la confiance, au service du développement et du succès des entreprises.

Benoît Moons
Directeur
Siège social et antenne de Charleroi :
Av Général Michel 1C - 6000 Charleroi
071 32 11 60 - info@ccih.be www.ccih.be

Des nouvelles de nos parcs

L'Aéropole, un succès qui ne fléchit pas !

Voila déjà plusieurs mois que les grues envahissent, de nouveau, les terrains encore vierges de l'Aéropole de Charleroi.

Non loin de l'entrée dite « Caterpillar » la société Viridaxis est en train de construire un bâtiment flambant neuf qui accueillera ses activités de pointe dans les prochains mois. A l'étroit dans les infrastructures d'Héraclès, elle est un nouvel exemple de la politique de succès du Centre d'Entreprises. Chaque année, cette PME révolutionnaire développe, produit et commercialise des millions d'insectes véritables substituts aux insecticides toxiques.

Non loin de là, la construction du Wallonia Biotech 2 va bon train. Ce nouvel incubateur accueillera des spin-offs issues de la recherche de l'Université Libre de Bruxelles ainsi que le Centre de Thérapie Cellulaire.

Enfin, le bâtiment de bureaux Saint-Exupéry, érigé par IGRETEC, ouvrira ses portes au premier trimestre 2012 à côté du nouveau siège d'Agoria.

Bientôt 2 nouveaux Parcs !

Les travaux d'aménagement des 2 nouveaux Parcs d'activités économiques de Charleroi-Serna et Charleroi-Airport sont en bonne voie. D'une superficie totale de 70 hectares, ils permettront, dans les prochains mois, d'accueillir de nouvelles entreprises. La fin de chantier est prévue pour le mois de mai 2011 à Charleroi-Serna avec une mise à disposition des terrains lors du second semestre de la même année. Alors que Charleroi-Airport verra les travaux se clôturer en juin 2012 pour une mise à disposition des surfaces foncières durant le second semestre 2012.

Conception et mise en page : NEWCOM • www.groupecomase.com

FEDER
UNION EUROPEENNE
Wallonie
as·e
LE FONDS EUROPEEN DE DEVELOPPEMENT REGIONAL ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.